11 IDE BISNIS ONLINE

UNTUK PEMULA

BANG IKHSAN (ZUKSES.COM)

11 IDE
BISNIS ONLINE
UNTUK PEMULA!

Oleh:

Bang Ikhsan

https://Zukses.com

Pandu Bisnis Anda agar Halal dan Berkah!

KARENA SUKSES SERINGKALI BERMULA DARI 1 IDE SEDERHANA!

Bismillah wal Hamdulillah…

Bisnis yang sukses selalu berawal dari 1 ide. Bahkan seringkali ide itu adalah ide yang sangat sederhana, sehingga *saking* sederhananya: tidak banyak atau bahkan tidak ada orang yang melirik dan memikirkannya.

Nah, ide sederhana itu biasanya berangkat dari adanya "ceruk" atau "celah" kebutuhan sebagian orang pada sesuatu. "Sesuatu" itulah yang biasanya merupakan perkara remeh/sederhana yang ditangkap oleh "manusia sukses", tapi terlewatkan oleh kita.

Dan biasanya "kebutuhan" itu bermula dari kemalasan. Yah, saya tidak salah menulis. Kemalasan sebagian orang ternyata menjadi sumber ide bagi "para creator" untuk melahirkan bisnis-bisnis yang menjanjikan.

Supaya lebih jelas, saya kutipkan sebuah artikel menarik tentang "pentingnya kemalasan orang lain" sebagai sumber ide bisnis untuk Anda (termasuk juga kemalasan Anda!). Artikel ini

ditulis oleh "mentor virtual" saya, Mas Rianto Astono. Judulnya: "*Jangan Rajin!*"...

Mas Rianto bilang begini:

(Tulisan lengkapnya di sini: https://riantoastono.com/jangan-rajin/)

JANGAN RAJIN!

...

Relasi antara Rajin dan Malas adalah sebuah paradoks.

Bill Gates pernah berkata: "Saya akan selalu mencari orang malas untuk pekerjaan yang sulit. Sebab ia akan mencari cara paling mudah untuk menyelesaikannya."

Sebab sesungguhnya orang malas lah yang menemukan:

– Sepeda; karena malas berjalan.

– Escalator; karena malas naik tangga.

– Speaker; karena malas teriak.

– Remote; karena malas bolak-balik,

– dst

Malas adalah biang inovasi dan hanya orang malas yang rajin untuk terus mencari terobosan baru.

Demikianlah, malas itu (ternyata) pangkal rajin.

Tentu saja, malas yang saya maksud di catatan ini bukan orang yang tidak mau ngapa-ngapain, tidak mau kerja, seharian tidur melulu, tak sudi bergerak …

Sebab itu namanya culas

atau berat pantat…

Pemalas yang kita bahas disini adalah mereka yang mencari jalan keluar dari status quo untuk dapat mengerjakan lebih banyak dengan cara yang lebih santai, demi mengatasi fenomena berikut:

dunia yang begitu sibuk

waktu yang begitu sedikit

pekerjaan yang menumpuk

gangguan yang begitu banyak

aturan yang begitu ketat

kebiasaan yang begitu kaku

norma yang begitu baku.

Lalu bagaimana cara terbaik untuk jadi pemalas?

Jika itu pertanyaannya, maka jawabannya (lagi-lagi) sebuah paradoks:

Bangun lebih pagi.

Iya. Anda tidak salah baca.

Cara terbaik untuk jadi pemalas adalah bangun lebih pagi.

Jika Anda bangun sebelum jam 6 pagi, silahkan atur waktu bangun 1 jam lebih cepat. Misal: Anda bangun jam 5, maka bangun lah jam 4.

Jika Anda bangun sesudah jam 6 pagi, maka bangunlah 2 jam lebih awal. Misal: Anda bangun jam 8, maka bangunlah jam 6. Biasakan diri terlebih dahulu. Goal Anda berikutnya adalah bangun sebelum matahari terbit.

Rumus yang digunakan untuk menjelaskan ini cukup sederhana.

Jika Anda bangun siang, waktu Anda akan lebih sedikit. Dengan waktu yang terbatas, Anda bekerja terburu-buru. Anda akan sibuk agar tak terlambat. Anda akan stress dikejar-kejar. Dan saat pekerjaan lebih banyak dari waktu yang ada, karena tidak direncanakan dengan baik di awal hari, Anda akan mengalami hari yang buruk.

Jika ada satu alasan yang lebih payah dari “lupa”, maka itu adalah “kesiangan”.

TASKS > TIME = BUSY = BAD DAY

Sebaliknya dengan bangun lebih pagi, Anda punya waktu lebih banyak. Dengan waktu yang lebih banyak, Anda dapat bekerja dengan lebih santai, tak hanya saat pagi, tetapi sepanjang hari. Studi menunjukkan bahwa orang yang bangun pagi akan merasa lebih berenergi dan menghabiskan waktu yang lebih sedikit untuk menyelesaikan lebih banyak pekerjaan.

Cocok banget untuk orang yang malas.

TIME > TASKS = LAZY = GOOD DAY

***

Jadi tugas Anda sekarang adalah mencermati "kemalasan-kemalasan" yang ada di sekeliling Anda. Lalu pikirkan: apa bisnis yang bisa Anda lahirkan untuk memenuhi kemalasan itu.

Orang malas bermacet-macetan untuk belanja, maka lahirlah belanja online.

Orang malas mengurusi pegawai, maka lahirlah jasa penyedia staf secara online.

Pokoknya banyaklah...

Nah, 11 ide bisnis yang akan saya uraikan di e-book kali ini tidak lain hanya ingin memicu dan memantik pikiran Anda untuk memikirkan mana model bisnis online yang cocok untuk Anda.

Jangan serakah bin *kemaruk*! Anda tidak mungkin menguasai semua bentuk bisnis online itu. Pilih satu saja dulu. Pahami dasar dan *basic*nya. Rasakan kegagalan dalam

membangunnya. Nikmati derita membangunnya lagi. Belajar lagi tentangnya. Begitulah...

Jadi silahkan Anda baca ke-11 ide bisnis ini, dan rasakan dimana jiwa dan hati Anda akan tertaut, dimana Anda akan berkata dalam hati:

"Aku suka ini!

Aku akan lakukan ini meskipun tanpa gaji atau penghasilan terlebih dahulu.

Aku siap untuk jatuh-bangun di sini, karena aku yakin jika waktunya tiba, aku akan berhasil, *insya Allah!*"

Sudah. Itu sajalah pengantarnya. Nanti malah kepanjangan.

Salam Zukses.com!

Bang Ikhsan

Pandu bisnis Anda agar halal dan berkah!

IDE #1:
JUAL PRODUK ANDA DI WEBSITE ANDA SENDIRI

Yah, tentu saja ini ide paling standar. Dan ini cocok untuk Anda yang sudah memiliki produk atau jualan sendiri.

Misalnya saja: profesi Anda sehari-hari adalah seorang penjahit gamis atau penjual kelontongan. Pelanggan Anda datang ke tempat Anda secara langsung (*offline*). Nah, mengapa tidak Anda menambahkan layanan Anda secara online?

Anda bisa memikirkan untuk membuat website khusus untuk jualan Anda. Buatlah website dengan kata kunci yang sesuai dengan jualan + lokasi Anda (misalnya).

Contoh: gamistanahabang.com
Kuekeringjakarta.com

Jika dana Anda cukup, sekarang ini sudah banyak *platform* untuk membuat toko online Anda sendiri. Anda bisa mencoba:

- Shopify
- WebPraktis
- Jarvis Store

Mungkin saat Anda membaca e-book ini sudah ada puluhan *platform* toko online di luar sana. Anda cari saja di Google, yah…Ketikkan “buat toko online”, akan muncul pilihan-pilihan itu.

IDE #2:

JUAL PRODUK JUALAN ANDA LEWAT MEDSOS

Yah, saya tahu ini sangat standar. Anda mungkin akan mengatakan: “Hari ini memangnya ada yang *nggak* jualan lewat medsos?”

Tapi ide ini penting, terutama jika Anda belum mampu membuat website khusus untuk jualan Anda; mungkin karena belum ada dana, atau tidak ada *skill* untuk itu. Apapun itu, kekuatan medsos tidak boleh Anda abaikan!

Saran saya, untuk medsos ini Anda cukup fokus pada 2 media saja dulu:

1. Facebook, dan
2. Instagram.

Kenapa? Karena kedua *platform* medsos inilah yang memiliki jumlah anggota yang terbanyak di Indonesia. Jika Anda bisa berkumpul dengan orang-orang yang memiliki minat dengan produk Anda, tentu saja hasilnya akan luar biasa, bukan?

Jadi tidak usah kebanyakan medsos. Fokus saja di FB atau Instagram dulu. Kalau mau ditambah, bolehlah Anda memakai *Whatsapp* atau *Telegram*. Yang penting: FOKUS!

IDE #3:
TIDAK PUNYA PRODUK?
JUALIN SAJA PRODUK ORANG LAIN!

Jangan lupa: model bisnis ini mungkin salah satu model bisnis paling “jadul”. Dari dulu, manusia telah melakukannya. Tidak semua orang mampu memproduksi barang, sebagaimana tidak semua orang yang mampu memproduksi barang juga mampu menjual produksinya, bukan?

Maka disitulah celah dan kesempatan Anda muncul.

Saya kira itulah yang dilakukan oleh beberapa sahabat Rasulullah *Shallallahu ‘alaihi wa sallam* saat berhijrah ke Madinah. Mereka nyaris tidak membawa apa-apa, tapi tidak lama kemudian dengan modal kepercayaan menjualkan produk orang lain, mereka berhasil menjadi “milyuner-milyuner baru” di kota Madinah. Sebut saja: Utsman bin ‘Affan dan Abdurrahman bin ‘Auf *radhiyallahu ‘anhuma*…

Anda mungkin punya keluarga atau tetangga yang jago membuat kue. Anda bisa menawarkan diri untuk menjual dan mempromosikan kue buatan mereka secara online, dengan kesepakatan sejumlah komisi tertentu.

Anda mungkin kenal seorang kawan yang produksi pakaiannya menarik. Coba angkat HP Anda dan hubungi dia. Tawarkan: bagaimana jika Anda membantunya menjual pakaian produksinya secara online. Sepakati berapa komisi untuk Anda atau berapa besar selisih diskon untuk Anda.

Atau Anda tinggal di sebuah daerah dengan makanan khas tertentu. Anda bisa menawarkan makanan khas itu untuk orang-orang yang berasal dari daerah itu tapi tinggal di luar kota. Buka Facebook, lalu cari komunitas daerah itu, tawarkan kepada anggotanya.

Praktis, bukan?

IDE #4:
ANDA PUNYA *SKILL* TERTENTU? KENAPA TIDAK MENAWARKANNYA SECARA ONLINE?

Baiklah, sekarang mungkin Anda akan mengeluh: bahwa Anda tidak punya produk sendiri, atau tidak punya relasi satupun yang punya produk untuk dibantujualkan.

Baiklah, coba Anda duduk tentang sejenak dan renungkan: *skill* apa yang Anda miliki dan bisa ditawarkan kepada orang lain?

Anda mungkin seorang guru bidang studi tertentu; Matematika, misalnya. Kenapa tidak menawarkan jasa les bidang studi itu secara online?

Buat sebuah blog, lalu tulislah artikel-artikel yang mengandung solusi di bidang studi itu. Jika tidak mampu membuat blog, buatlah sebuah akun Facebook, lalu mulailah membuat postingan tentang bidang studi Anda. *Insya Allah,* teman-teman Facebook Anda perlahan akan percaya dengan integritas Anda di bidang itu, dan di situlah awal mesin uang Anda.

Anda mungkin seorang staf keuangan dan akunting. Kenapa tidak menawarkan jasa akunting Anda secara online?

Anda mungkin seorang ahli pertamanan. Kenapa tidak membagikan jasa dan *skill* Anda secara online?

Anda mungkin menguasai satu bahasa asing. Kenapa tidak menawarkan jasa penerjemahan atau kursus bahasa itu secara online?

Atau mungkin Anda “hanya” ahli di bidang bersih-bersih rumah. Kenapa tidak, silahkan coba tawarkan jasa Anda dan saya yakin di luar sana banyak sekali rumahtangga yang membutuhkan jasa Anda. Terutama saat liburan lebaran...

IDE #5:

TIDAK PUNYA *SKILL?*

TAWARKAN JASA ORANG LAIN

SECARA ONLINE!

Ok, mungkin Anda merasa tidak punya *skill* yang dapat diandalkan (Ah, meskipun saya rasa itu terlalu *lebay* dan berlebihan...). Tapi anggap saja begitu...

Anda mungkin punya kawan yang punya jasa servis perlistrikan. Coba telpon dan tawarkan bahwa Anda ingin menawarkan jasanya secara online. Jangan lupa sepakati: berapa komisi untuk Anda pada setiap jasa yang berhasil Anda pasarkan.

Simpel, bukan?

Saya pernah mengikuti sebuah webinar “unik”. Yah, “unik” karena pematerinya seorang bapak yang pernah bangkrut dengan usaha penyaluran TKI/TKW-nya dengan nilai kebangkrutan milyaran! Sampai-sampai dia harus *ngalap* berkah ke tempat-tempat keramat, demi mencari jalan melunaskan hutangnya.

Akhirnya, Anda tahu apa yang dilakukannya?

Ia membuka jasa pengurusan paspor dan visa. Yah, itu saja. Itupun dia hanya sebagai perantara. Berhasil dengan itu, ia lalu merambah ke semua jasa pengurusan legalitas formal. Omsetnya sudah milyaran per bulan. Dan Anda tahu salah satu trik suksesnya? Dia menawarkan jasanya secara online dengan cara sederhana, hingga kliennya pun datang dari ujung Irian sana!

Bagaimana, *maknyuss* bukan?

IDE #6:

MENJADI SEORANG *AFFILIATE MARKETER*

Ini cara lain menjual online jika Anda tidak punya produk sendiri. Namanya *Affiliate marketer*. Bagaimana bentuk dan prosedurnya?

Simpel saja. Anda mencari produk yang ingin Anda jual, tentu saja produk itu sebaiknya adalah produk yang Anda kenal dengan baik. Yang mampu Anda jelaskan kelebihan-kelebihan dan keistimewaannya. Mengapa? Ya, agar orang yang mengikuti dan membaca penjelasan Anda tertarik membelinya. Bahkan bukan sekedar tertarik, tapi gara-gara penjelasan Anda, mereka yang tadinya merasa butuh langsung berubah menjadi “merasa sangat butuh” dan “merasa rugi besar".

Produk yang di*affiliate*kan biasanya berupa produk digital: kursus online, e-book, software atau *tools* lainnya.

Untuk Indonesia, Anda bisa bergabung ke Ratakan.com atau Idaff.com misalnya. Atau cari saja di Google dengan kata kunci: “produk affiliate Indonesia”.

Komisinya lumayan. Satu penjualan yang Anda hasilkan bisa mencapai 60 %. Jadi jika produk yang Anda jual nilainya Rp. 1.000.000,-, komisi Anda bisa mencapai Rp. 600.000,-.

Lumayan atau lumayan?!

***

Yang pasti, sudah banyak yang fokus “hanya” menjadi seorang *affiliate marketer* dan penghasilannya lebih dari cukup. Bahkan jika Anda tahu ilmunya, Anda akan dikejar-kejar para pemilik produk untuk menjualkan produknya kepada “para pengikut” Anda.

IDE #7:
MENJADI SEORANG *DROPSHIPER*

Selain menjadi *affiliate,* jika Anda tidak ada punya produk sendiri, Anda juga bisa menjadi seorang *dropshiper*.

Apa itu *dropshiper?*

Apa bedanya dengan *affiliate?*

Sebenarnya model *dropship* ini mirip-mirip dengan *affiliate,* hanya bedanya dalam *affiliate* Anda akan langsung dibekali dengan sebuah link *affiliate* khusus untuk Anda, dimana Anda hanya perlu menebarkan link itu seluas-luasnya dengan penjelasan sebaik mungkin.

Jika ada yang ingin membeli, mereka akan melakukan prosesnya sendiri dan secara langsung info transaksinya akan masuk ke pihak produsen produk. Lalu setelah itu, si pembeli akan langsung mendapatkan info dari pemilik produk: bahwa produknya sudah bisa diakses atau digunakan.

Nah, dalam sistem *dropship,* jika ada pembeli yang berminat membeli produk yang Anda promosikan, Anda sebagai perantara harus "sedikit bekerja keras" menyampaikan itu kepada pemilik produk. Jika pembeli sudah mentransfer uangnya kepada Anda,

barulah Anda meminta kepada pemilik barang untuk menyiapkan dan mengirimkannya kepada pembeli, atas nama Anda.

Agak sedikit “ribet” memang. Tapi cukup banyak yang sukses di model bisnis ini. Karena itu biasanya produk-produk yang dijual dalam model *dropship* ini adalah produk-produk fisik.

Anda bisa mencari pemilik produk untuk model ini di berbagai marketplace, seperti: Tokopedia, Bukalapak, dan yang lainnya.

IDE #8:

MENGAJAR ORANG LAIN SECARA ONLINE

Anda mungkin tidak punya produk yang dapat dipasarkan, tapi mungkin Anda punya ilmu, *skill* atau bahkan pengalaman tertentu. Itu juga bisa dijual alias diuangkan.

Anda –misalnya- jago Bahasa Inggris. Coba Anda tuangkan itu dalam catatan-catatan yang terstruktur. Buatkan slide-slidenya dengan Powerpoint. Lalu rekam penjelasan Anda menjadi sebuah video. Lalu pasarkan dan promosikan. Gunakan media-media sosial yang Anda miliki untuk menyebarkan informasinya.

Atau Anda memiliki *skill* beladiri. Mengapa tidak mencoba mempraktikkan gerakan-gerakan beladiri lalu rekam sambil memberikan penjelasan detil. Setelah jadi, tawarkan kepada mereka yang berminat belajar beladiri tapi tidak punya waktu, atau terkendala jarak. Tentu saja Anda bisa menetapkan harga untuk setiap yang ingin bergabung dalam latihan online itu.

Atau Anda hanya punya pengalaman. Anda mungkin punya pengalaman menembus peluang-peluang beasiswa ke luar negeri. Anda tahu trik-triknya secara detil dan mendalam. Nah, Anda bisa membuat semacam training mini untuk menjelaskan dan

mendemokan trik-trik itu. Yang berminat harus membayar jika ingin mengikuti training online itu.

Intinya: untuk mengajar secara online Anda bahkan tidak memerlukan ijazah pendidikan tingkat apapun. Jika Anda punya pengalaman bermanfaat yang bisa dibagi kepada orang lain, Anda sudah bisa mengajar secara online.

IDE #9:

MENYEDIAKAN *SPACE* IKLAN ONLINE

Ini sama saja di dunia *offline*. Jika Anda punya tempat dimana orang bisa menumpang pasang iklan atau balihonya, tentu *nggak* bisa gratisan, bukan? Biayanya ratusan ribu bahkan mungkin jutaan rupiah, jika ada yang ingin numpang beriklan di tembok rumah atau di pintu mobil Anda.

Atau Anda mungkin pernah melihat iklan di koran dan majalah. Itu *nggak* gratis, bukan? Jangan lupa, koran dan majalah itu hidup dari iklan, *lho*. Bahkan saya pernah mendapatkan info bahwa koran *KOMPAS* itu bahkan sudah bisa "hidup" meskipun mereka membagikan koran terbitannya secara GRATIS! Kenapa bisa begitu? Yah, karena penghasilan iklannya sudah begitu besar dan lebih dari cukup.

Nah, di dunia online, jika Anda mampu menyediakan *space* atau tempat/media beriklan secara online, Anda akan mendapatkan aliran penghasilan yang lumayan.

Space apa yang harus Anda siapkan?

Space dalam bentuk website atau blog yang informatif. Anda membuat sebuah website yang berisi informasi bermanfaat. Bisa bersifat general alias umum –artinya: informasinya *gado-gado,*

mulai dari info politik sampai info-info *nggak penting* dan gosip artis-, atau bersifat spesifik dalam bidang tertentu –seperti: website khusus tentang masakan, atau kesehatan, atau pendidikan-.

Yah, seperti yang Anda lihat: model bisnis seperti ini sangat cocok untuk Anda yang suka menulis, khususnya menulis artikel. Contoh paling jelas untuk model ini adalah: Detik.com, Merdeka.com, Kumparan.com, dan semacamnya.

IDE #10:

MEMBUAT PRODUK DIGITAL ANDA SENDIRI

Apa *sih* produk digital itu?

Produk digital adalah semua bentuk produk yang tidak memiliki bentuk dan wujud fisik. Bentuknya beragam: dapat berupa rekaman video dan audio, buku elektronik (*e-book*), *software, template* website, *tools,* karya desain grafis, dan yang lainnya.

Nah bagaimana peluangnya untuk Anda?

Jika Anda punya ilmu, *skill* atau pengalaman yang bisa dibagikan, Anda dapat membuat rekaman video atau audio untuk mengajarkannya. Siapapun yang ingin belajar dikenakan biaya studi, seperti telah dijelaskan sebelumnya.

Jika Anda seorang penulis atau suka menulis, Anda dapat menulis buku dan menerbitkannya sendiri secara online. Tanpa biaya cetak buku. Anda cukup menulis satu kali, lalu mengubahnya menjadi file. Pdf, lalu menjualnya. Pasti laku, jika Anda berhasil mencari orang-orang yang berminat dengan tema yang Anda tulis!

Jika Anda seorang *programmer,* buatlah sebuah program atau *software,* lalu jual secara online.

Anda seorang desainer atau pemakai Photoshop dan yang semacamnya, rancanglah beberapa desain atau template yang dibutuhkan orang lain, lalu juallah. Sekarang ini –misalnya- banyak orang yang ingin berbisnis online, tapi tidak punya *skill* desain untuk website dan medsos mereka. Mereka adalah kolam uang Anda!

IDE #11:

CARI SENDIRI IDE ANDA!

Dunia internet akan terus berkembang. Ke depan, akan banyak hal baru yang muncul yang berangkat dari kebutuhan manusia terhadap hal itu.

Tugas Anda adalah mencari kebutuhan itu. Tugas Anda adalah mencari di bagian mana orang-orang merasa MALAS melakukan sesuatu, lalu Anda hadir di situ untuk "membantu" kemalasan mereka dengan sebuah produk atau layanan yang Anda buat.

Selain mencari "kemalasan" orang lain, Anda juga dapat mencari "masalah" mereka. Karena di mana ada "masalah", maka di situ ada peluang bisnis untuk Anda. Yah, jika Anda dapat menemukan solusi untuk masalah orang lain, maka "solusi" Anda itu akan menjadi sumber penghasilan Anda, bukan?

Grab dan *Gojek* muncul ketika manusia ingin naik mobil kemana-mana dengan biaya murah dan tanpa harus memiliki mobil, apalagi menyiapkan garasi untuk itu.

Remote control lahir memenuhi kemalasan manusia bergerak maju-mundur memindahkan saluran televisinya.

Banyak orang yang ingin diet dan hidup sehat, tapi mereka tidak punya waktu untuk menyiapkan menu makanan sehat mereka di pagi, siang dan malam hari. Nah, jika Anda bisa membantu mereka dengan menyiapkan menu itu, tentu mereka akan dengan senang hati membayar Anda untuk itu! Duit lagi, bukan?

Nanti entah apa lagi “kemalasan” dan “masalah” yang dapat Anda tangkap, kita tidak pernah tahu...

Maka itu tugas Anda. Mencari ide-ide baru dari hal-hal sederhana yang tidak terpikirkan oleh orang lain.

Selamat bereksplorasi!

Salam Zukses.com!

Bang Ikhsan

Owner https://Zukses.com

https://www.facebook.com/ikhsan.zukses